

# L'AUTOFINANCEMENT POUR UNE INSTALLATION PLUS RAPIDE DES JEUNES RURAUX À MADAGASCAR

*Herizo Andriamifidy*



En juillet 2017, Dimby, un jeune père de famille de 29 ans, a suivi une formation technique en porciculture auprès du Centre de formation professionnelle de Bevalala. Au lieu d'attendre l'arrivée du kit d'installation fourni dans le cadre du programme FORMAPROD, il a décidé d'acheter les quatre porcelets nécessaires au lancement de sa ferme d'élevage avec ses propres fonds, ce qui lui a permis de démarrer son activité seulement un mois après sa formation. Cette expérience réussie d'installation par autofinancement nous permet de tirer plusieurs enseignements utiles pour l'atteinte des objectifs du programme FORMAPROD.

*Couverture Le jeune Dimby en train de s'occuper de ses porcs*

Selon les chiffres avancés par le programme FORMAPROD, 300 000 jeunes arrivent sur le marché de l'emploi chaque année à Madagascar, qui ne parvient pas à satisfaire cette importante demande. La plupart des jeunes au chômage rejoignent alors la campagne, non pas parce qu'ils veulent s'y installer mais parce qu'ils n'ont pas d'autre choix. Sans qualifications, ils deviennent exploitants sans pouvoir espérer obtenir davantage que de médiocres rendements. Cela explique le fait qu'avec plus de 80 % d'agriculteurs, la Grande Île n'arrive pas à nourrir sa population et soit contrainte d'importer des denrées alimentaires de toutes sortes.

Face à cette situation alarmante, le gouvernement de Madagascar a initié des programmes de développement œuvrant à la formation et l'installation des jeunes ruraux. Avec une zone d'intervention couvrant treize régions et 86 millions \$ de financement, FORMAPROD est l'un des plus importants du pays. Placé sous tutelle du ministère de l'Agriculture et de l'élevage, ce programme a démarré en 2013 pour une durée de 10 ans et vise notamment à former aux métiers agricoles, accompagner et installer 100 000 jeunes qualifiés. Le processus d'insertion professionnelle de ces jeunes se résume en ces étapes : le recrutement, l'orientation, les formations proprement dites et l'accompagnement à l'installation (ou la mise en œuvre des projets professionnels). C'est

cette dernière étape qui nous intéresse ici. À l'issue de sa formation, le jeune a deux options : soit il attend l'arrivée d'un kit de démarrage pour commencer son projet professionnel, soit il démarre tout de suite son activité avec ses propres moyens. C'est ce que l'on appelle « l'installation par autofinancement », et c'est la voie que le jeune Dimby a choisi de suivre.

### **L'épineux problème du kit d'installation**

Former les jeunes, les doter des matériels et intrants nécessaires au lancement de leur activité, et les accompagner dans l'exécution de leur projet professionnel font partie du processus d'insertion professionnelle. Il s'agit de leur offrir un métier pouvant leur procurer des revenus stables tout en contribuant à l'augmentation de la productivité agricole à Madagascar. Les formations sont confiées aux centres et établissements de formation ou aux consultants formateurs, sinon aux professionnels du métier (tuteurs). Quant à la dotation des kits d'installation, c'est une structure dénommée Fonds de développement agricole (FDA) qui s'en charge.

L'installation des jeunes après leur formation représente un enjeu à l'aune duquel est mesurée la réussite du processus d'insertion professionnelle. En effet, pour évaluer les résultats du programme, il



# Grâce à l'autofinancement, l'installation de Dimby dans le monde professionnel et le secteur agricole a été très rapide et relativement facile.

---

convient de prendre en compte non pas le nombre de jeunes formés, mais le nombre de jeunes installés.

Normalement, après la formation, chaque jeune élabore un projet professionnel et reçoit un kit d'installation (ou de démarrage) en fonction de l'activité qu'il a choisie. Cependant, des facteurs indépendants du programme peuvent retarder l'arrivée de ces kits, certains jeunes attendant une année entière avant de les recevoir. Cette situation est un facteur de démotivation pour les bénéficiaires du programme au point que certains décident d'abandonner leur projet professionnel (on estime qu'environ 5 % des jeunes se désistent et changent d'orientation à cause de ces retards). Or, un jeune qui se désiste, c'est un investissement perdu. Pire encore, les déçus sont susceptibles de diffuser des informations discréditant le programme, véhiculant l'idée que celui-ci ne tient pas ses promesses et engagements, ce qui rendrait les futures activités de sensibilisation difficiles.

Faute de solution, l'équipe du Programme s'est contentée de recommander au FDA d'alléger autant que faire se peut les procédures d'octroi et d'activer les dotations. Mais cela s'avère compliqué à cause de l'étendue de la zone d'intervention concernée.

## **Le cas de Dimby : un métier intéressant et rémunérateur un mois après sa formation**

C'est pour remédier à ce problème que l'équipe du programme FORMAPROD a encouragé le jeune Dimby à expérimenter l'autofinancement de son activité. Il ne s'agissait pas de l'inciter à renoncer définitivement au kit promis, mais de le convaincre de lancer son projet professionnel avec ses propres moyens.

Dimby fait du salariat agricole tout en étant exploitant, tandis que sa femme est vendeuse de pain et de fruits au marché local. Il a suivi une formation de douze jours en porciculture auprès d'un Centre de formation à Bevalala, en juillet 2017. Sans attendre l'arrivée du kit (porcelets et alimentation des porcs), il a immédiatement lancé sa ferme d'élevage sur les conseils du Conseiller en insertion professionnelle (CIP) qui l'a recruté et orienté. Il a acheté quatre porcelets avec l'argent que lui et sa femme avaient mis de côté et les a engraisés en suivant les techniques acquises lors de la formation. Il fabrique lui-même alimentation de ses animaux à partir de produits agricoles.

Nombreux sont les résultats positifs de l'expérience menée par Dimby dans le cadre du programme FORMAPROD, mais nous nous limiteront aux plus significatifs. Premièrement, grâce à l'autofinancement, l'installation de Dimby dans le monde professionnel et le secteur agricole a été très rapide et relativement facile. Il a démarré son activité seulement un mois après la fin de la formation alors que les autres, dans l'expectative du kit, ont attendu de six mois à un an. Il n'a perdu ni de temps ni les connaissances acquises car il a immédiatement mis en pratique tout ce qu'il avait appris lors de sa formation.

À l'heure où j'écris ces lignes, Dimby possède une petite ferme d'élevage porcin qui tourne bien et dont il s'occupe avec attention. Ses animaux sont en bonne santé et bien nourris. Les quatre porcs acquis atteindront les 100 kg dans sept à neuf mois et le jeune homme pourra alors tirer des bénéfices de leur vente, lui permettant d'étendre son exploitation progressivement (augmentation du cheptel et agrandissement du parc). « *J'évalue ces bénéfices à environ 400 000 MGA (soit 125 \$) par tête. Si j'arrivais à vendre chaque tête à 1 million MGA (312 \$), j'obtiendrais*

*Ci-dessus Former les jeunes et les doter des matériels et intrants nécessaires au lancement de leur activité fait partie du processus d'insertion professionnelle*

1,6 million MGA (soit 500 \$) de bénéfices, » a-t-il affirmé. Surtout, Dimby exerce un métier qu'il aime.

Deuxièmement, en utilisant ses fonds propres, Dimby n'a pas de dettes à rembourser, contrairement à la plupart des jeunes qui ont eu recours au crédit et remboursent leurs créanciers après le premier cycle. Pour lui et sa famille, l'élevage porcin ne peut apporter qu'un surplus de revenus, et donc des améliorations dans leurs conditions de vie. À travers son métier, le jeune homme contribue également à l'augmentation de la production animale globale de sa région.

### **Risques et défis de l'installation par autofinancement**

L'autofinancement d'un projet professionnel nécessite toutefois de relever un certain nombre de défis. Tout d'abord, en utilisant ses économies comme fonds de démarrage, Dimby a pris de gros risques ; il sait qu'il n'a pas droit à l'erreur et qu'il est dans l'obligation de réussir pour ne pas décevoir les siens. Il est vulnérable à la survenance de certains événements, comme une peste porcine qui pourrait décimer son cheptel.

Si une telle catastrophe n'est heureusement pas arrivée, l'autofinancement de l'installation de Dimby a entraîné un déséquilibre dans le budget du ménage, dont une grande partie a été dédiée à la nourriture des porcelets en raison de la cherté des produits alimentaires utilisés au détriment des besoins de la famille qui a dû « se serrer la ceinture ». Le fonds disponible pour le petit commerce de la femme de Dimby a aussi été impacté. Il a donc été très difficile de trouver un compromis permettant d'élever les porcs comme il se doit sans négliger les besoins vitaux du couple.

Par ailleurs, quand il a démarré son activité, le jeune Dimby ne s'attendait pas à ce que la disponibilité des intrants pour l'alimentation des porcins soit aussi limitée dans la zone et les dépenses associées aussi élevées. En effet, il a dû faire face à la flambée du prix du riz à Madagascar durant l'année 2017. Quand le prix du riz, à la base de l'alimentation des malgaches, augmente, tout le reste suit. Aussi bien les produits dérivés du riz, que les autres céréales comme le maïs, ou les tubercules comme le manioc et la patate douce, principales matières premières pour l'alimentation de porcin. Ces produits deviennent rares, et donc chers. Il a donc fallu rationaliser l'alimentation des animaux,



une mauvaise gestion dans ce domaine conduisant à une perte assurée.

L'approvisionnement en produits vétérinaires est aussi très difficile dans la zone d'installation de Dimby ; il faut faire une centaine de kilomètres de route pour en trouver. Conserver ces produits, en particulier les vaccins, demande des équipements et des compétences spécifiques. Or, il est impératif que les animaux soient vaccinés et soignés en cas de maladie. Dimby et les autres éleveurs ont donc décidé de se rassembler et d'envoyer un représentant afin qu'il effectue des achats groupés.

Pour surmonter chacune de ces difficultés, le jeune éleveur a bénéficié d'un accompagnement de proximité, ce qui l'a beaucoup rassuré. Son conseiller en insertion professionnelle a dû rompre avec ses habitudes pour lui rendre visite plus souvent afin de l'encourager et l'aider à bien gérer et protéger son exploitation.

### **Quand les jeunes suivent l'exemple de Dimby**

Dimby n'est bien sûr pas le seul jeune de sa zone installé dans le monde professionnel depuis la mise en œuvre du programme. Pourtant, rare sont ceux à y être parvenus (ou même à s'y être essayés) si rapidement après leur formation et la démarche adoptée ici relève de l'innovation aussi bien de la part du Conseiller en insertion professionnelle que du bénéficiaire lui-même. D'une part, inciter un jeune formé dans le cadre du programme à autofinancer son activité est à la fois osé et difficile, de la part d'un CIP. D'habitude, on lui recommande d'attendre le kit de démarrage ou d'emprunter de l'argent auprès d'une institution de microfinance. Cela provoque, on l'a vu, des risques de démotivation et d'endettement. Le conseiller de Dimby a choisi d'adopter cette attitude dans le but d'accélérer son installation et d'atteindre plus rapidement l'objectif du Programme FORMAPROD. D'autre part, il n'est pas fréquent de trouver un bénéficiaire qui ose mobiliser ses économies

pour mettre en œuvre une activité initiée dans le cadre d'un programme de développement. Dans la plupart des cas, les bénéficiaires attendent ce qu'on leur a promis avant de se lancer. Le fait que Dimby ait consenti à s'autofinancer témoigne – et garantit – d'un engagement fort vis-à-vis de son futur métier.

Si l'exploit de Dimby a été mal interprété par certains jeunes, qui y ont vu le signe d'un favoritisme de FORMAPROD ou, pire, ont pensé que les kits promis avaient été détournés, il en a inspiré beaucoup d'autres, qui essaient aujourd'hui de lui emboîter le pas. « *Je suis d'avis que l'on peut toujours débiter avec le peu qu'on a ; il n'est pas forcément nécessaire d'attendre le kit pour démarrer. Deux ou trois porcelets peuvent suffire pour lancer une petite ferme d'élevage porcin,* » affirme ainsi Saturnin, un jeune éleveur de porcs dans l'Est de Madagascar.

### **Facteurs de succès et de durabilité**

Divers paramètres ont contribué à la réussite de l'expérience de Dimby. Premièrement, un meilleur ciblage et une meilleure orientation de la part du Conseiller en insertion professionnelle, qui a su détecter un jeune très motivé et assurer un bon suivi et accompagnement de proximité. Deuxièmement, le fait que la ferme de Dimby soit implantée à Mangamila Anjzorobe, une zone favorable à l'agriculture, ce qui lui a permis de subvenir aux besoins alimentaires de ses animaux malgré la pénurie de denrées agricoles et la flambée des prix. Troisièmement, le fait que Dimby et sa femme aient déjà de petites activités rémunératrices (le salariat agricole, pour Dimby), ce qui leur a permis de mettre de l'argent de côté et de mobiliser ce fonds pour la ferme. L'implication de la femme de Dimby et les soutiens psychologiques de ses parents ont également été très importants.

La mise à l'échelle de cette expérience faciliterait l'atteinte du principal résultat attendu du programme FORMAPROD (100 000 jeunes ruraux installés en 10 ans). Pour que la pratique de l'autofinancement soit effectivement suivie par un plus grand nombre de jeunes, quelques mesures méritent toutefois d'être prises

---

Les jeunes qui ont recours à l'autofinancement s'investissent davantage dans ce qu'ils entreprennent que les autres.



par les responsables concernés. En premier lieu, il faudrait standardiser le processus d'installation de tous les jeunes formés à Madagascar. Cela ne pourrait se faire qu'au niveau du Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage, qui ordonnerait aux projets ou programmes sous sa tutelle de se conformer à un processus d'insertion professionnelle standard. Il s'agirait par exemple de poser comme condition d'octroi d'un kit le démarrage de son activité par ses propres moyens, sauf pour la production nécessitant un investissement important comme l'élevage de vache laitière.

Il faudrait également mettre en place des structures pérennes capables d'assurer l'accompagnement de proximité des jeunes après la formation, car l'équipe du programme n'est pas mobilisable indéfiniment. La constitution d'une association de formateurs ou tuteurs professionnels dans la région Amoron'i Mania en est un parfait exemple.

Enfin, il faudrait que les processus d'insertion des jeunes soient clairement définis par le programme et uniformes pour toutes les régions d'intervention. Sinon, il y a toujours un risque de mauvaise interprétation de la part des bénéficiaires. Des activités d'information et de communication intensives s'avèrent nécessaires pour contrer cela.

## **Ce que nous enseigne l'expérience de Dimby**

En définitive, l'expérience très intéressante de Dimby nous permet de tirer plusieurs enseignements.

Les deux premières étapes du processus d'insertion professionnelle des jeunes, la sensibilisation et l'orientation professionnelle, sont cruciales et nécessitent un important travail de la part de CIP compétents. La réussite du processus dans son ensemble dépend de la façon dont ceux-ci auront conduit ces deux phases.

Des jeunes véritablement intéressés par une activité professionnelle et suffisamment motivés feront tout pour réussir leur installation. Ils seront plus enclins à démarrer leur activité avec ce qu'ils ont pour les développer progressivement. Il est donc important de distinguer ces jeunes des opportunistes, qui ont tendance à se décourager à la moindre difficulté.

En outre, les jeunes qui ont recours à l'autofinancement s'investissent davantage dans ce qu'ils entreprennent que les autres. De ce fait, il pourrait être intéressant d'envisager l'octroi du kit sous un autre jour, en en faisant par exemple « une prime » pour ceux qui ont démarré. À l'origine, le kit est censé encourager les jeunes ; il est dommage qu'un retard dans la réception de cet outil devienne une source de démotivation.



**Herizo Andriamifidy** est chargé de la communication et de la gestion des connaissances au sein d'un programme de développement qui intervient dans plusieurs régions de Madagascar.

*zorafidi@gmail.com*